



個人投資家説明会資料

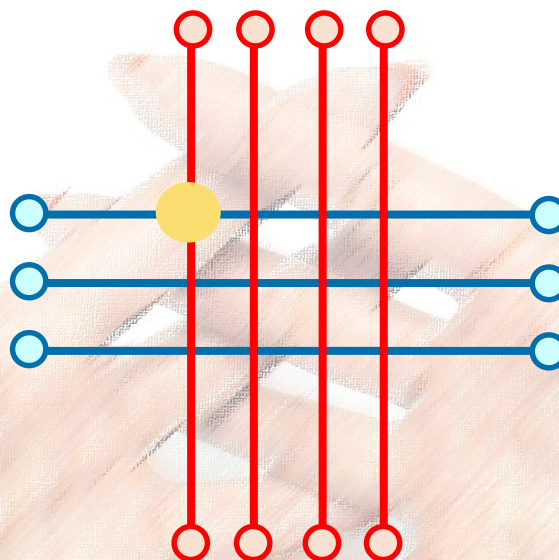
テクマトリックス株式会社（東証1部 3762）
<http://www.techmatrix.co.jp/>

Techmatrix

Technologyと垂直市場のMatrix

○垂直市場〔縦軸〕
(vertical market)

- 製造業
- 医療
- CRM
- 通信
- 金融
- ・
- ・
- ・



○テクノロジー〔横軸〕

アプリケーション	ビジネス・プロセスを効率的・効果的に機能させるためのソフトウェア	業務支援ソフト・テストツール・BI・AI	SaaS
ミドルウェア	アプリケーションの開発・実行に共通して使用されるソフトウェア	データベース・API クラウドストレージ CDN	PaaS
インフラ ストラクチャー	ソフトウェアを稼働させるためのハードウェアや設備	サーバー・ストレージ ネットワーク機器 セキュリティ対策	HaaS IaaS

1

会社概要

2

事業領域

3

中期経営計画

4

株価情報と配当等

会社概要 (2019年3月31日現在)

商号	テクマトリックス株式会社
設立年月日	1984年8月30日
本社所在地	東京都港区三田3-11-24
代表取締役社長	由利 孝
資本金	12億9,812万円
発行済株式数	22,259,200株 (2019年6月21日現在)
従業員数	1,086名 (連結)
決算期	3月
役員構成	取締役9名 (社外取締役5名) 監査等委員会設置会社、 執行役員制を導入
証券コード	3762
単元株式数	100株

本社

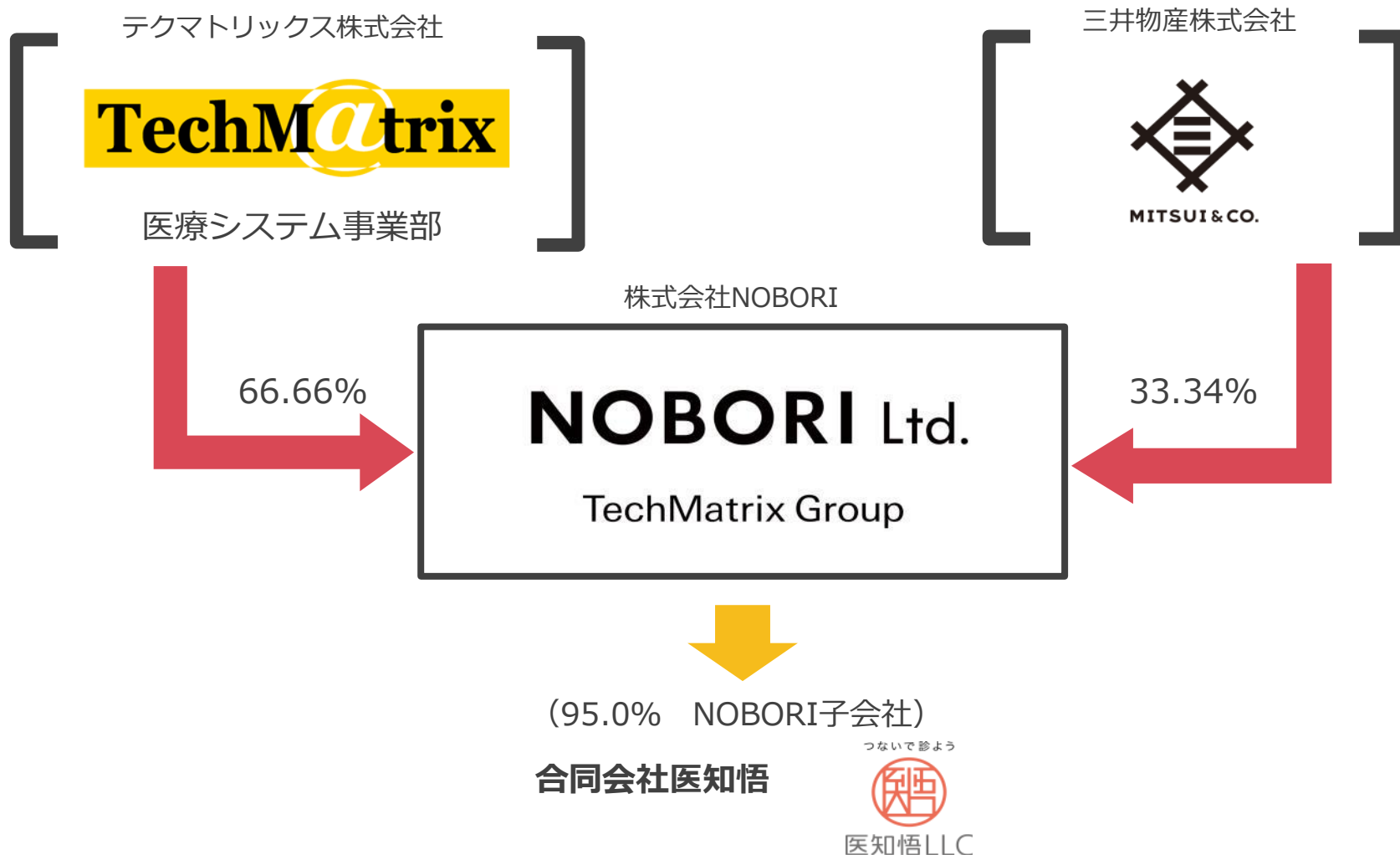


西日本支店







- 1984年 8月 ニチメン株式会社（現双日株式会社）の営業部門子会社「ニチメンデータシステム株式会社」として設立
- 1996年12月 業務パッケージ事業に参入 CRMパッケージ「FastHelp」を自社開発し販売開始
- 1998年10月 DICOM対応医用画像サーバ「Secured DICOM Server（現 SDS Image Server）」を自社開発し販売開始
- 2000年 7月 ニチメン株式会社が全保有株式をITX株式会社に売却
同社の連結対象子会社となる
- 2000年11月 社名を「テクマトリックス株式会社」へと変更
- 2001年 2月 関係強化を目的に、楽天株式会社に第三者割り当て増資を実施
- 2005年 2月 ジャスダック証券取引所に上場
- 2007年 8月 合同会社医知悟を設立
- 2008年 1月 クロス・ヘッド株式会社を連結子会社化
- 2009年 8月 株式会社カサリアルを完全子会社化
- 2010年 6月 東京証券取引所 市場第二部に上場
- 2013年 2月 東京証券取引所 市場第一部に指定
- 2014年 3月 クロス・ヘッド株式会社、沖縄クロス・ヘッド株式会社を完全子会社化
- 2015年 4月 クロス・ヘッド株式会社がエヌ・シー・エル・コミュニケーション株式会社を吸収合併
- 2015年 5月 本社事務所を本社御殿山分室と統合・移転
- 2015年 8月 楽天株式会社の保有する当社株式の大半を自己株式として取得
- 2016年11月 大阪支店を西日本支店と改称して移転
- 2018年 1月 株式会社NOBORIの設立
- 2018年 4月 医療システム事業を会社分割によって株式会社NOBORIへ承継
タイ・バンコクに駐在員事務所設立
- 2018年 7月 自己株式の消却（250万株）、新株予約権の発行

2018年4月、医療情報クラウドサービス「NOBORI」を提供する医療システム事業部を株式会社NOBORIに承継。医療分野での更なる成長を目指す。



連結子会社は5社で形成

子会社名（持ち分比率）	事業内容
<p>株式会社NOBORI（66.6%）</p> <p>NOBORI Ltd. TechMatrix Group</p>	<p>医療機関で撮影されたCT、MRI画像などの医療情報を安全に保管・利用できるクラウドサービス「NOBORI」や、医療機関を支援するクラウドサービス「NOBORI PAL」の提供。</p>
<p>合同会社医知悟（63.3%）</p> <p> 医知悟LLC</p>	<p>遠隔画像診断を支援するIT情報インフラの提供、遠隔画像診断に対する業務支援情報サービス等</p>
<p>クロス・ヘッド株式会社 （100.0%）</p> <p> CROSS HEAD</p>	<p>ITシステム基盤のコンサルティング・設計・構築、海外IT製品の輸入・販売・サポート、ネットワークエンジニア派遣、ハウジング・リモート監視・運用・ディザスタリカバリーサービス、運用・監視業務コンサルティング・一括業務請負、マルチベンダー対応の全国オンサイト保守サービス、IT技術者教育・育成等</p>
<p>沖縄クロス・ヘッド株式会社 （クロスヘッドの100.0%子会社）</p> <p> OKINAWA CROSS HEAD</p>	<p>沖縄県内IT人材教育・育成、ネットワーク・サーバーの構築、データセンターサービス・運用保守、SaaSサービス提供、ITエンジニアの派遣、SMB向けのプロダクト/サービスの開発・販売等</p>
<p>株式会社カサリアル（100.0%）</p> <p> CASAREAL</p>	<p>オープンソースソフトウェアによるシステム開発、IT技術者の教育等</p>

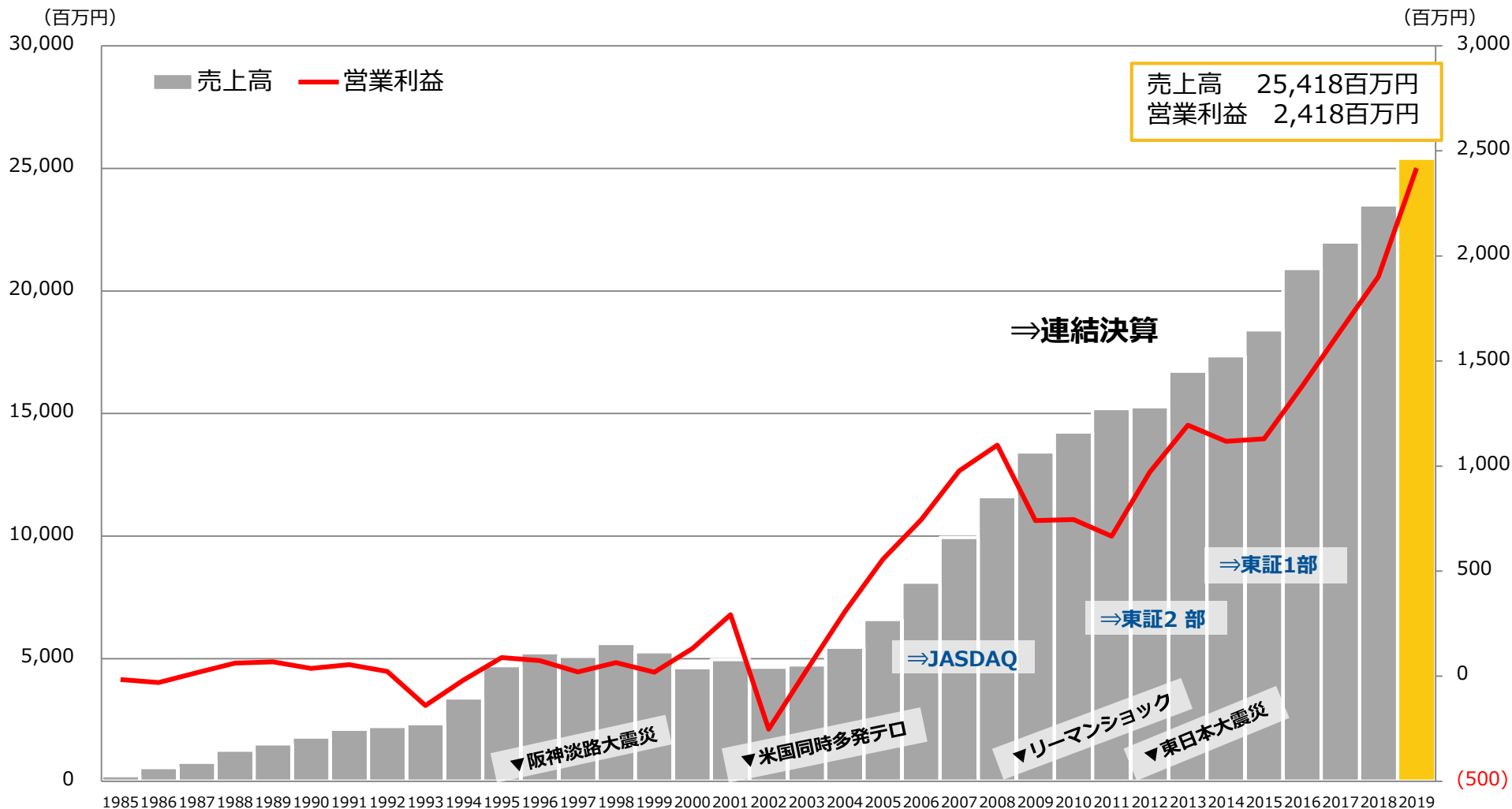
Mission Statement

より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団

行動指針

- 共存・共栄の精神のもと、誠実、かつ真摯に顧客貢献・社会貢献に取り組む
- 常に謙虚に学ぶ姿勢を忘れず、新しい技術や新しいビジネスに挑戦し続ける
- オープンな議論を交わし、全員がチームの成功と成長にコミットする

売上高と営業利益の推移



- ◆ 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益とも**過去最高**を記録。

	2018年3月期	2019年3月期	増減額	増減率
売上高	235億12百万	254億18百万	+19億06百万	+8.1%
営業利益	19億02百万	24億18百万	+5億16百万	+27.1%
経常利益	20億54百万	23億52百万	+2億97百万	+14.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	13億08百万	14億70百万	+1億62百万	+12.4%

連結貸借対照表 (B/S)

◆ 株式会社NOBORIの第三者割当増資の実施及び7月に第三者割当によって発行した行使価額修正条項付き新株予約権の行使により、現金・預金が増加。

(単位：百万円)

	18年3月期	19年3月期		18年3月期	19年3月期
流動資産合計	14,628	21,194	流動負債	9,489	10,410
現金・預金	6,097	11,802	買掛金	1,208	1,214
受取手形・売掛金	4,449	4,787	短期借入金	450	450
その他流動資産	4,080	4,603	1年内返済予定の長期借入金	300	300
固定資産	3,998	4,539	その他流動負債	7,531	8,445
有形固定資産	1,072	1,194	固定負債合計	3,163	2,948
のれん	22	3	長期借入金	1,450	1,150
その他無形固定資産	1,196	1,225	その他固定負債	1,713	1,798
投資その他の資産	1,707	2,116	負債合計	12,653	13,358
資産合計	18,626	25,733	株主資本	5,898	11,128
			その他の包括利益累計額合計	△2	△3
			純資産合計	5,973	11,889
			負債純資産合計	18,626	25,733

* 自己資本比率

18年3月期 31.7%

19年3月期 43.2%

テクマトリックスグループ



情報基盤事業

- 最先端のネットワークセキュリティ製品やクラスターストレージの提供
- お客様の安全な情報基盤構築のために、設計・構築。保守に加え、24時間365日の運用監視サービスの提供



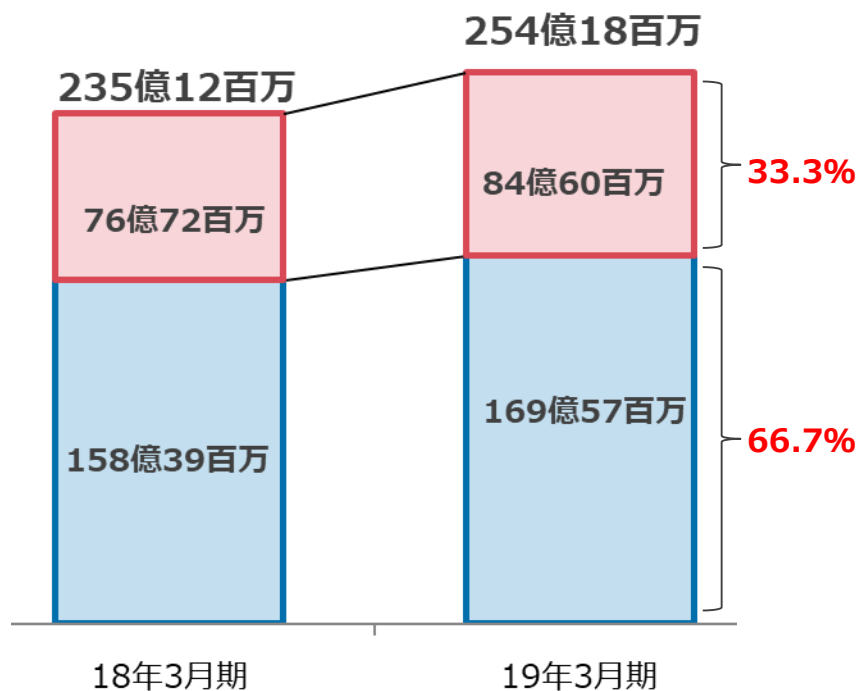
アプリケーション・サービス事業

- 医療・CRM等の分野でクラウド事業を展開
- IoT時代の組み込みソフトウェア品質保証のためのテストツールの販売
- インターネットサービス・金融分野でのソリューション提供
- IT技術者の教育事業

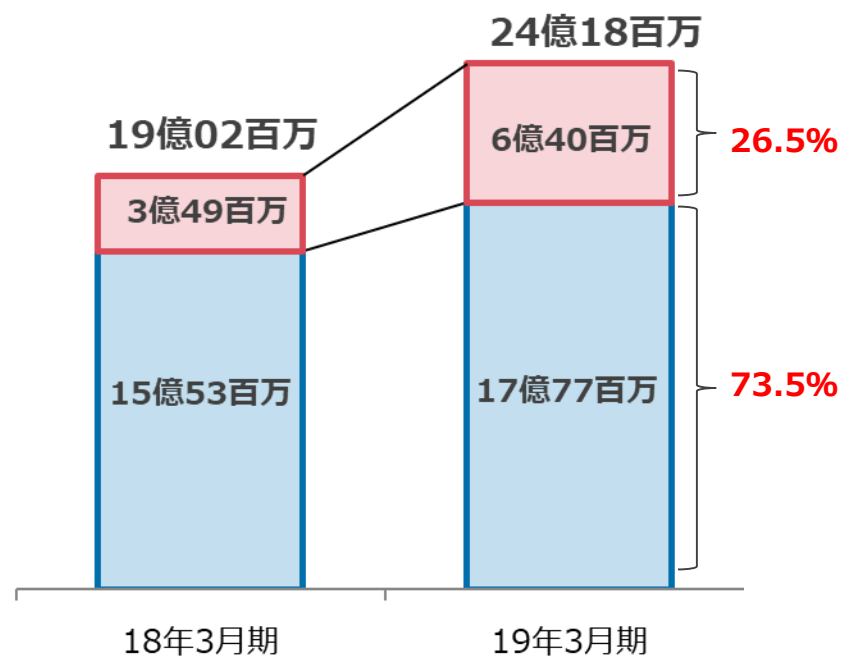


NOBORI

売上高



営業利益



■ 情報基盤事業
 ■ アプリケーション・サービス事業

1

会社概要

2

事業領域

3

中期経営計画

4

株価情報と配当等



情報セキュリティ
クラウドサービスを安全・快適に



コンタクトセンター業務を
よりスムーズに



医用画像管理を容易に安全に



交通機関の制御の安全性向上

情報基盤事業

- 最先端のネットワークセキュリティ製品やクラスターストレージの提供
- お客様の安全な情報基盤構築のために、設計・構築・保守に加え、24時間365日の運用監視サービスの提供

コンピュータシステムに侵入し、
重要な情報を盗み取っていくサイバー攻撃が社会の脅威に

不正アクセス

標的型攻撃

ハッキング

フィッシング



高レベルの情報セキュリティ対策が、求められている

より高度化、悪質化する終わりのない サイバー攻撃から、日本を守る



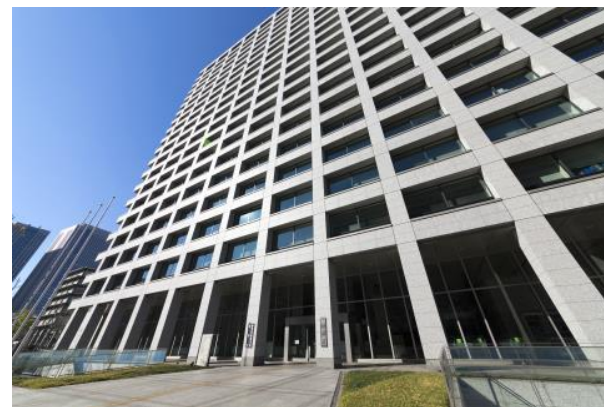
民間企業



教育機関

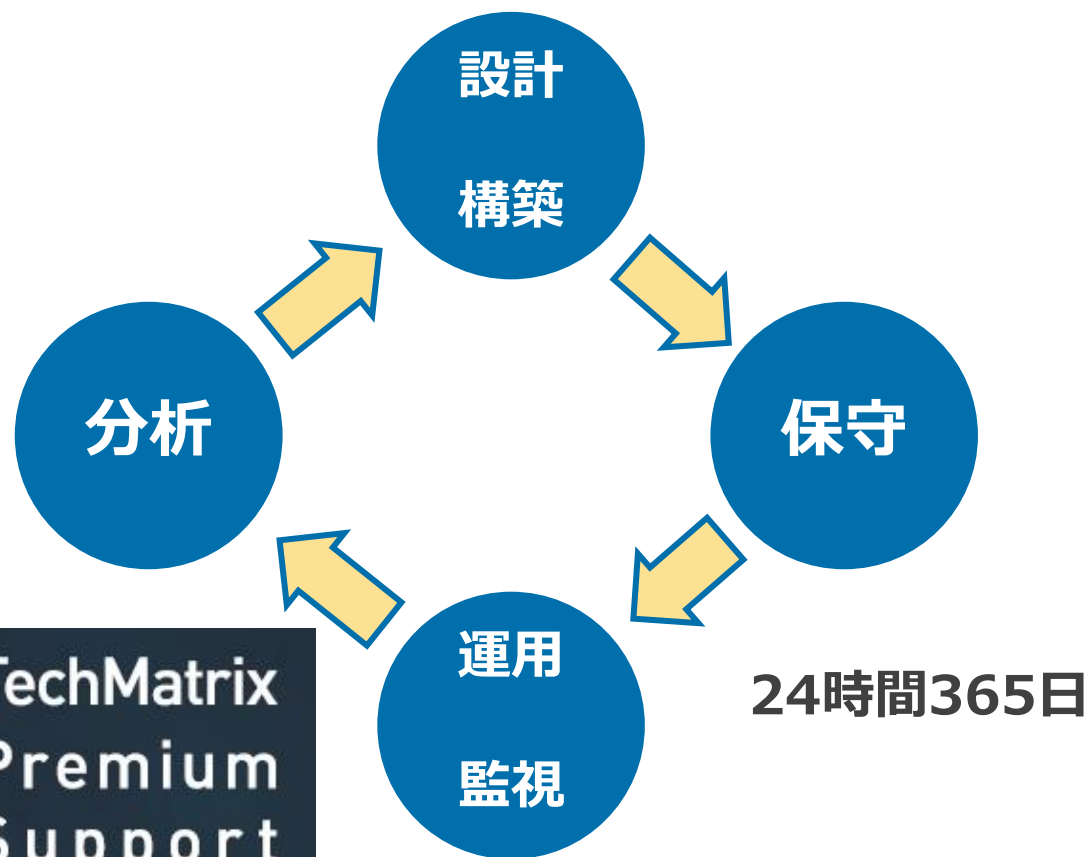


地方自治体



官公庁

**企業等の安全な情報基盤構築のために、
最先端のネットワークセキュリティ製品やサービスの提供**



24時間365日



アプリケーション・サービス事業

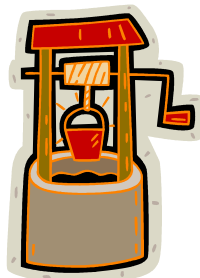
- 医療・CRM等の分野でクラウド事業を展開
- IoT時代の組み込みソフトウェア品質保証のためのテストツールの販売
- インターネットサービス・金融分野でのソリューション提供
- IT技術者の教育事業



- クラウド = 雲
- インターネットを表す絵に雲を使っていた
- インターネットを経由して利用できるサービスをクラウドと呼ぶように

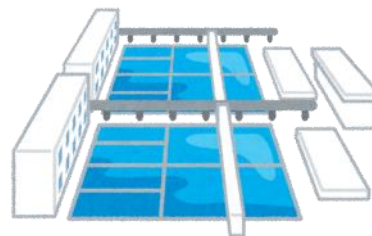
水

かつて



井戸

今は…



浄水場

必要な時に使う



コンピュータ
資源

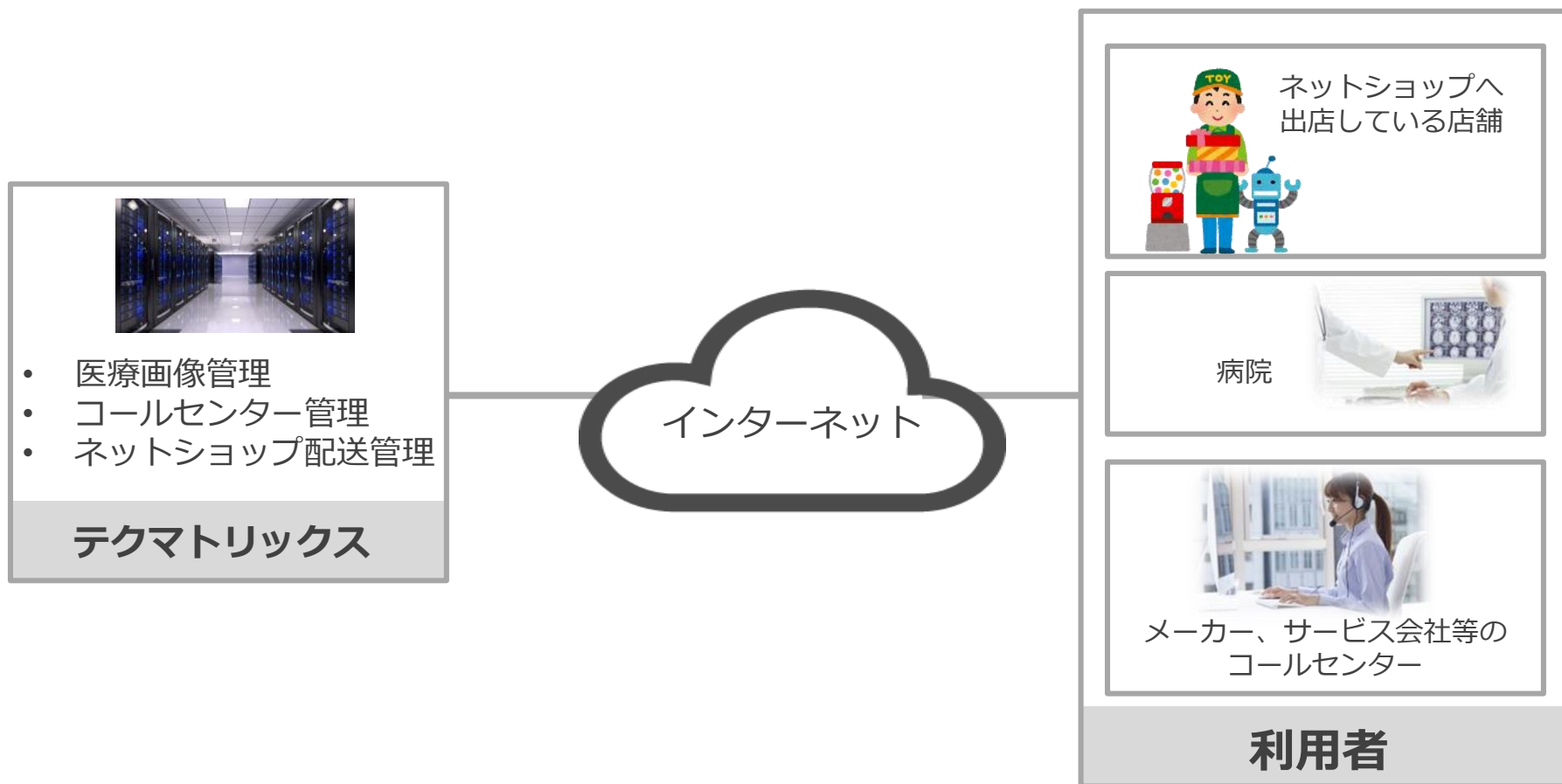


ソフトウェア
ハードウェア



クラウド





クラウド経由で利用した分をお支払い

医療施設で撮影されたCT、MRI画像等の医療情報を安全に保管・利用できるクラウドサービス「NOBORI」の提供

初期投資ゼロ！ IT技術者確保不要！ スペース確保不要！



- 低価格・短期間で導入できるNOBORIにより医療クラウドサービス市場において先行
- 大規模病院の成約に加え、パートナー営業強化により、今後も契約数は順調に推移する予定
- NOBORIユーザが利用できる、検査予約サービス等のアプリケーションをNOBORI PALで提供

950

「NOBORI」 契約施設数

26,122,000

「NOBORI」 に画像を保管している患者数

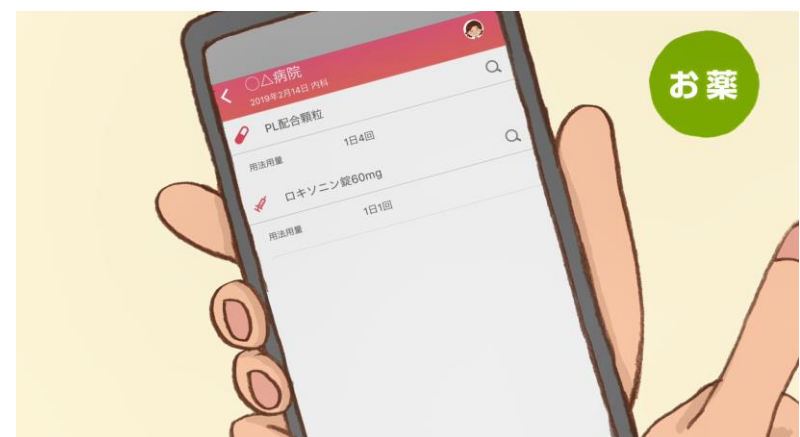
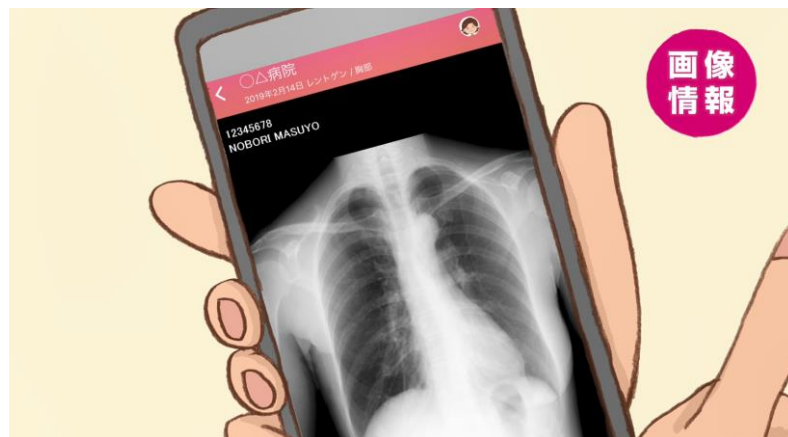
145,979,000

「NOBORI」 に保存する検査件数

(2019年3月31日現在)

NOBORI

個人向け(患者様向け)のPHR (Personal Health Record) サービス



2008年4月のサービス開始より接続拠点数 **650拠点以上**

月間の依頼検査数 **約20万件** (シェア約34%※) ※矢野経済研究所調べ

登録利用読影医**1,400名以上**でインフラとしては**シェアNo.1**



放射線科専門医数 (国内) 約**5,500**
病院数 (国内) 約**8,700**

「iCOMBOX」を用いた遠隔画像診断を支援する
プラットフォームの提供

【CRM分野】 コンタクトセンターCRMのクラウドサービス

顧客企業の優位性を高める コンタクトセンターCRMシステムを提供

- 商品の問い合わせ
- 購入後の問い合わせ



商品



購入履歴や
過去のFAQ等を
一元管理

お客様の要望に
すぐ対応！

FastHelp5



顧客満足度UP！

【CRM分野】 Fastシリーズ導入事例

全労済様



お客様の問題解決支援と内部利用。促進によるお客様対応の均質化を実現。

日本コープ共済生活協同組合連合会様



LINEチャットサポートを導入、24時間365日の顧客対応を実現。チャネル拡大でより利便性の高いカスタマーサポートを提供。

コクヨ株式会社様



CTI連携とマルチチャネル情報の一元化により、お客様相談室の「質」と「スピード」の向上を実現。

スズキ株式会社様



画面操作の容易性による業務処理の効率化で、お客様への丁寧な対応が可能に。

株式会社ファミリーマート様



店舗とお客様からの問い合わせに対応する3つのブースと8つの窓口を設置。窓口毎の入力画面最適化で運用コスト削減を実現。

小林製薬株式会社様



お客様からの意見、要望を集中管理。蓄積した情報は営業、研究、製造部門が共有。

株式会社ツムラ様



FastHelp Peを活用してMRとの連携を強化。CTIシステムとの連携で東西窓口の一元化も実現。

市川市役所様



自治体広聴業務（CRM）に特化したワークフロー機能により、市民の声への迅速な対応と負荷軽減を実現。

共栄火災海上保険株式会社様



FastHelpと他システムとの連携強化でセンターの生産性向上と応対品質向上を実現。

あいおいニッセイ同和損害保険株式会社様



応対品質とパフォーマンスを向上させると同時に、コミュニケーション育成の効率化と短縮化を実現するために、FastAnswerを活用。

楽天証券株式会社様



急増するお客様に質の高いサービスを提供するためCRMシステムをリニューアル。業務効率も大幅に向上。

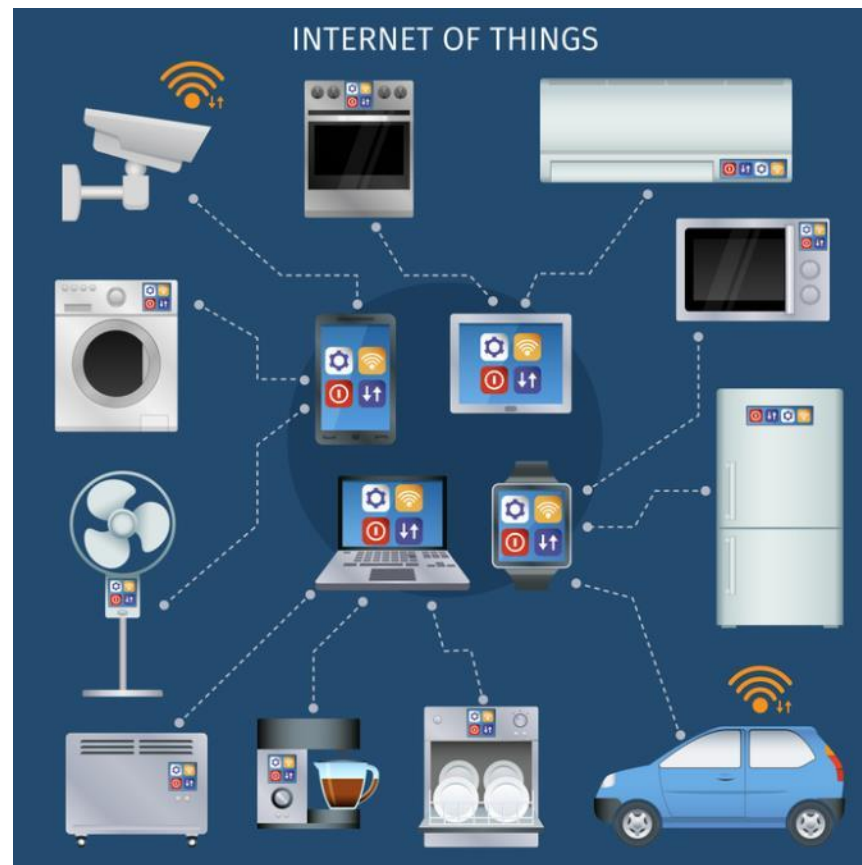
株式会社外為どっとコム様



約7年ぶりにCRMシステムを刷新。「拡張性」「オペレーター目線での移行のしやすさ」「費用」3つのポイントを意識して選定。

※順不同

あらゆる物がインターネットに接続し、ソフトウェアで制御されることにより、あらゆる物がサイバー攻撃の対象に



【ソフトウェア品質保証分野】ソフトウェア品質向上支援

ソフトウェア品質向上のためのテストツールや 開発を効率化する支援ツールの提供

規格準拠のコンサルタント



厳しい欧州の
安全基準に
日本でも適合必須

医療機器・自動車は
認証取得が必要に

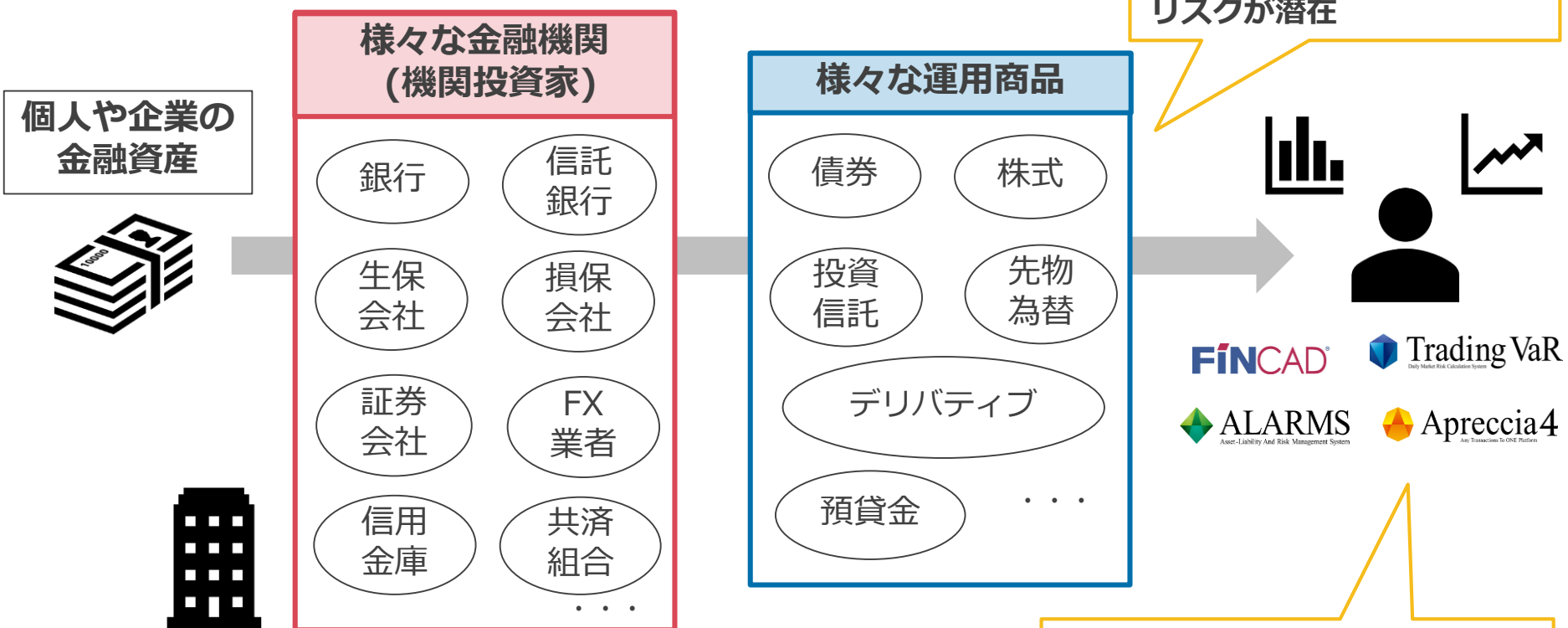
認証を取得するに
はノウハウが必要

テストツールの販売からコンサルティングまでトータルでサポート



【ビジネスソリューション分野】 金融機関向けリスク管理

皆様の金融資産を預託・運用している、様々な金融機関の 安全性を保つためのリスク管理システムを提供



金融資産（ポートフォリオ）に対する様々なリスクを多角的に計測



セキュリティ分野

サイバー攻撃にワンストップで対応する
統合セキュリティ監視サービス

医療分野

新しい医療のカタチを提案する
NOBORIの**患者様向け新サービス**

コールセンター分野

A S E A N地域への海外展開
アジアの経済発展を支える**バンコク駐在員事務所の開設**

ソフトウェア品質保証分野

IT化が進む自動車向け
車載ソフトウェアの品質を保証する**テストツールの提供**

1

会社概要

2

事業領域

3

中期経営計画

4

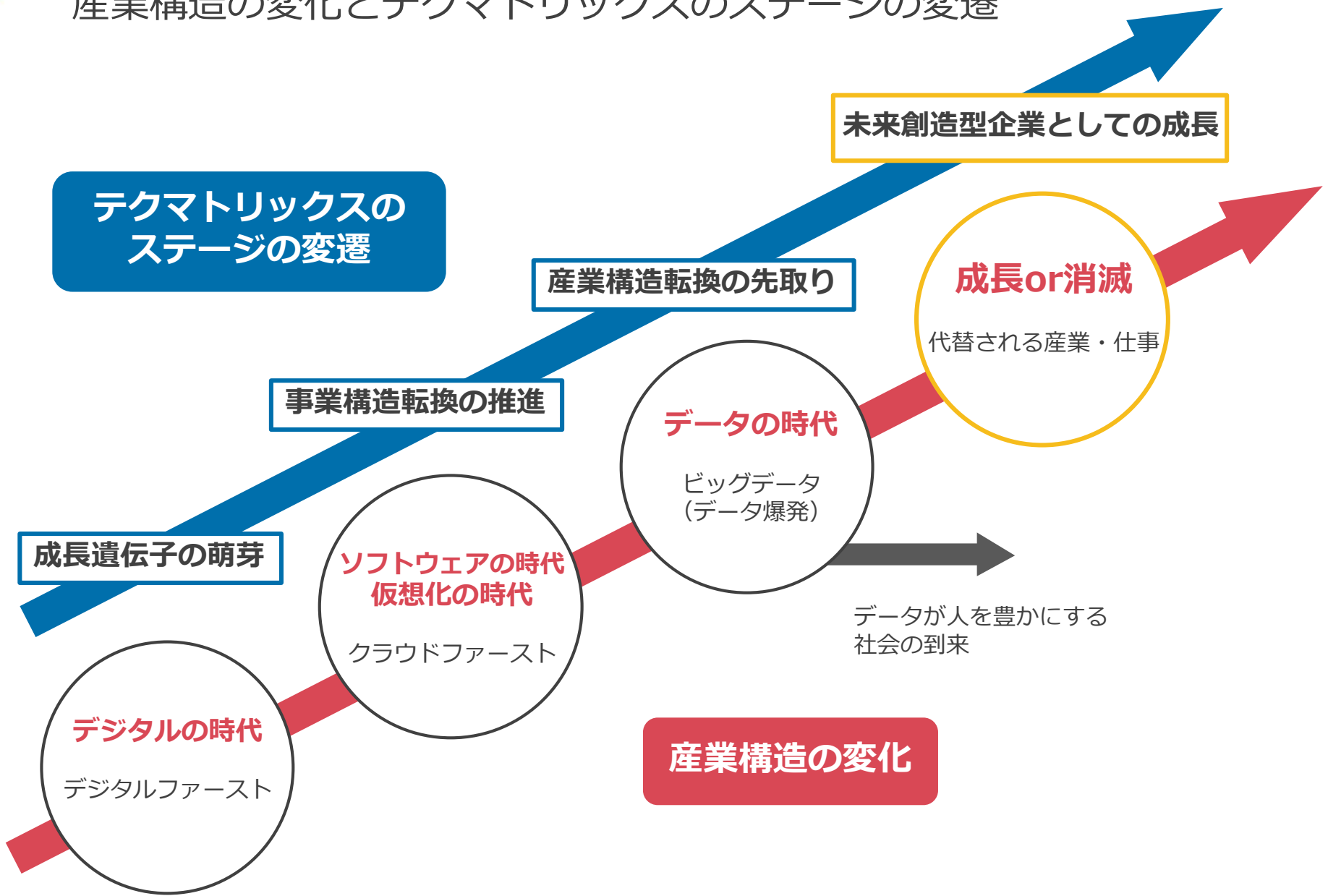
株価情報と配当等

新中期經營計畫

GO BEYOND 3.0

【GO BEYOND 3.0】

産業構造の変化とテクマトリックスのステージの変遷



【GO BEYOND 3.0】

ビッグデータ・AI活用によるイノベーションの創出



『光』の側面

ビッグデータ×AI

『影』の側面



【GO BEYOND 3.0】

ビックデータ・AI活用によるイノベーションの創出

利便性向上・生活スタイルの好転



個人情報
検索履歴・購買行動

サービス提供
個別ニーズに沿ったサービス提供

医療技術の発展

医療ビッグデータ法
「次世代医療基盤法」



購入

履歴から
レコメンド

ビックデータ×AI

【GO BEYOND 3.0】

ビッグデータ・AI活用によるイノベーションの創出

ビッグデータ×AI

GAFA

世界で最も影響力がある
「デジタル・プラットフォーマー」と呼ばれる
企業4社を表す造語

G oogle	インターネット検索
A pple	スマートフォン
F acebook	SNSプラットフォーム
A mazon	インターネット通販

※中国版GAFA(BAT)

B (バイデウ)	インターネット検索
A (アリババ)	インターネット通販
T (テンセント)	SNSプラットフォーム

GDPR

EU一般データ保護規則

General
Data
Protection
Regulation

対抗

日本

「デジタル・プラットフォーマー型ビジネスの
台頭に対応したルール整備の基本原則」

定義・範囲

利活用・流用

個人情報保護

所有・権利

【GO BEYOND 3.0】

サイバーセキュリティ対策の需要は拡大

セキュリティ脅威に対する動き

- ▼2016年3月
経済産業省：
情報セキュリティ管理基準（改正）
- ▼2016年7月
経済産業省：
IoTセキュリティガイドライン
- ▼2016年10月
サイバーセキュリティ基本法（改正）
- ▼2017年11月
経済産業省：
サイバーセキュリティ経営ガイドライン（改訂）

国家

インフラ防御のための安全保障政策

マイナンバーの利用など、世界最先端IT国家創造宣言・官民データ活用の時代に求められる国家インフラの防御

企業

コーポレートガバナンスの一部へ

情報漏えい事故の発生は、企業の存続を脅かす危機に発展

サイバーセキュリティ対策は、国家戦略・企業戦略の一部へ

【GO BEYOND 3.0】 データが価値を生む時代

インターネットの普及により、
境界線がなくなり、世界と繋がる

あらゆるものから
データが集まる

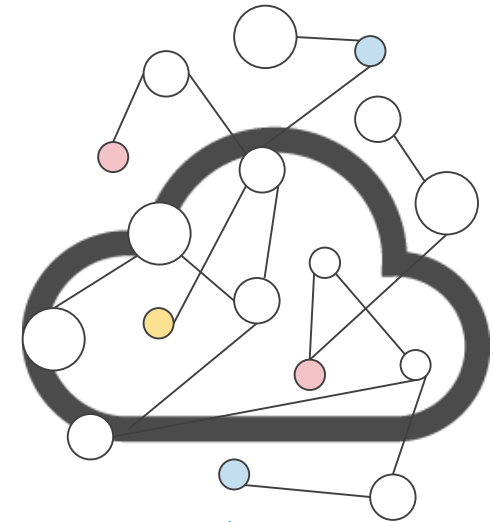
クラウドに集約される
ビッグデータ解析



- スマホの爆発的普及
- 世界がフラットに

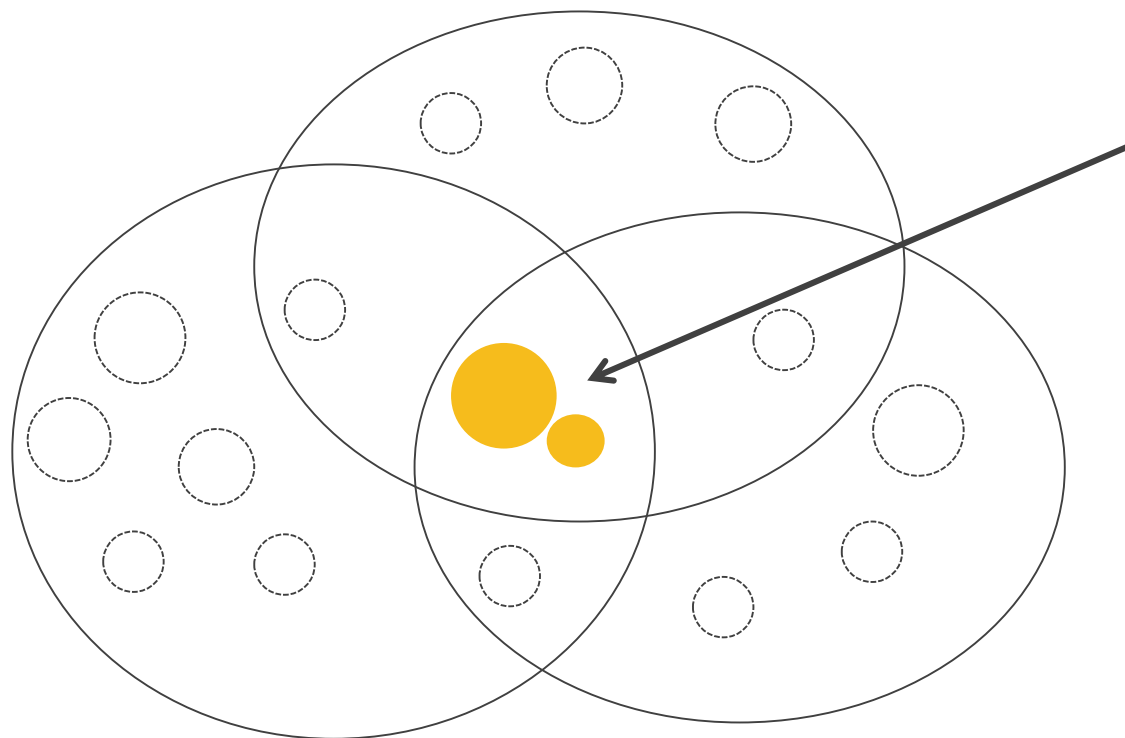


- センサー+インターネットで始まるデータの爆発
- 繋がる車、自動運転の社会、シェアリングエコノミー
- ソフトウェア依存社会の安心と安全はソフトウェア品質に宿る
- ソフトウェア品質の一部を構成するセキュリティ脆弱性対策
- 利便性の裏に安全性対策・セキュリティ対策の必要性



- データがアルゴリズムを作る (AI)
- データが競争力 (差別化) となる
- データのモビリティとオーナーシップ
- クラウドはデータ分析のプラットフォーム
- クラウドに呑み込まれるオンプレミス
- B2CとC2Cへ収斂する

- ユーザ企業に呑み込まれるサプライドサイド（内製化とDevOpsの進展）
- オープンソースによるソフトウェア部品のコモディティ化
- ネットワークセキュリティ自体がクラウド化し、エンドポイントの防御・検知技術が進化
- API連携
- 人の関与が必要な領域のサービス（自動化の限界）



誰もが使いやすい汎用的な
サービスが生き残る

- ※ DevOpsとは、ソフトウェア開発者と運用者が連携・協力して開発すること
- ※ APIとは、いくつかのソフトウェアを連携させ、機能を共有できるようにしたもの
- ※ コモディティ化とは、市場に類似品が多く出回ることで、市場価値が低下すること

TMX 3.0 の事業戦略は引き続き継続

- **クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進**
- **セキュリティ&セイフティ（安心と安全）の追求**

【GO BEYOND 3.0】 事業戦略（追加）

1 事業運営体制の多様化
（資本提携、業務提携、大学・研究機関との連携、オープンイノベーション）

2 サービス化の加速（全領域）

3 データの利活用（AIの利用を含む）

4 BtoC（消費者向けビジネス）への参入

5 海外市場での事業を加速（市場探査モードから次のステップへ）

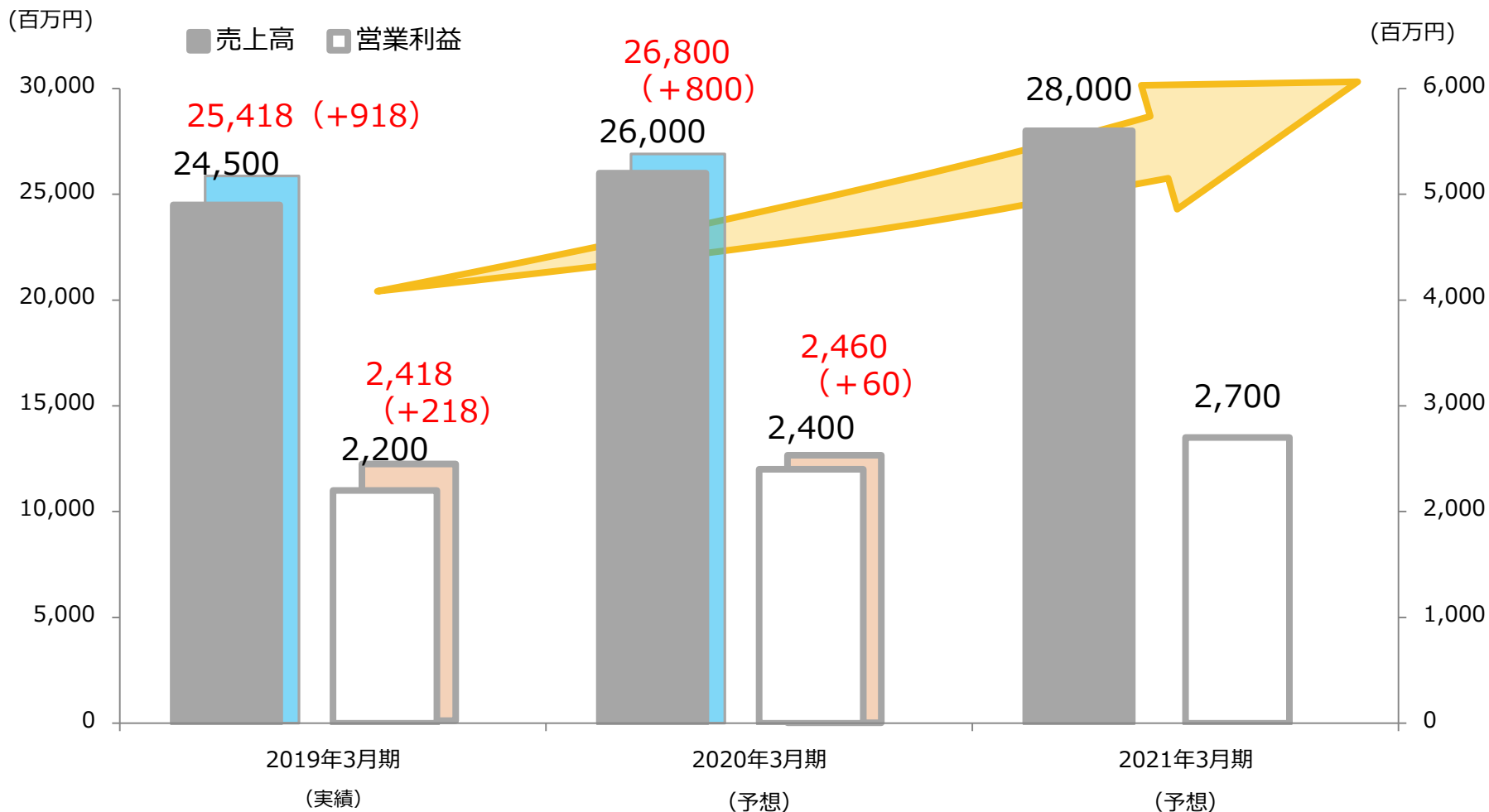
6 事業運営基盤の強化
（グループ横断・事業部門内での人財や技術の有効活用、各分野の融合による新しい価値の創出、人財への投資と次世代の育成、
企業理念に基づく採用・育成・評価・リテンション）

7 M&A（金庫株の活用を含む）

項目	35 期	36 期	37 期	内容
1) 事業運営体制の多様化 （資本提携、業務提携、大学・研究機関との連携、オープンイノベーション）	○			<ul style="list-style-type: none"> 医療システム事業部が4月1日より分社し、株式会社NOBORIとして独立。新しい形の資本・業務提携により新規事業を加速 エルピクセル株式会社の第三者割当増資を引き受け、同社への出資を実施 スタートアップ企業とのアライアンス拡大を企図し、AI及びフィンテック関連ファンドへの投資を実施
2) サービス化の加速（全領域）	○			<ul style="list-style-type: none"> リモートアクセス装置（BIG-IP APM）を利用した、独自のクラウドサービス「Trusted Gateway」をリリース 次世代統合監視サービス『TechMatrix Premium Support powered by TRINITY』のサービス開発に着手。（2019年7月リリース予定） 脅威解析サービスの高度化に向けてセキュリティ研究所を設置
3) データの利活用（AIの利用を含む）	○			<ul style="list-style-type: none"> 新規事業の創出、並びにデータ活用、AI等の最新技術や最新事例の研究を推進するため新規事業開発室を設置 AIによる医用画像診断支援システムの共同開発を複数のAIベンチャー/医療機関と組んで推進中 AI活用による与信管理精度の向上に向けた実証実験を、リスクモンスター株式会社と共同で開始 CRM分野にて、AIチャットボットを利用したコンタクトセンターにおけるSNS対応事例が増加 ソフトウェア品質保証分野において、機械学習システムの品質評価につき研究開発に着手

項目	35 期	36 期	37 期	内容
4) BtoC（消費者向けビジネス）への参入	○			<ul style="list-style-type: none"> 連結子会社「NOBORI」において、これまでに蓄積した画像データや技術を活かし、顧客である医療施設と連携した個人向け(患者向け)のPHR（Personal Health Record）サービスの開発を加速し、複数病院と実証実験を開始
5) 海外市場での事業を加速（市場探査モードから次のステップへ）	○			<ul style="list-style-type: none"> ASEANにおけるCRM事業拡大のため、タイ・バンコクに駐在員事務所を開設（4月）
6) 事業運営基盤の強化 （グループ横断・事業部門内での人財や技術の有効活用、各分野の融合による新しい価値の創出、人財への投資と次世代の育成、企業理念に基づく採用・育成・評価・リテンション）	△			<ul style="list-style-type: none"> 次世代人材育成を目的とした組織の強化、人事制度の刷新に着手 スマホ・アプリの開発人材をB2C領域で活用 カサレアルとの協業により、ソフトウェア品質保証分野における顧客向けトレーニングを強化
7) M&A（金庫株の活用を含む）	△			<ul style="list-style-type: none"> 将来のM&Aに向けた資金調達を目的に、第三者割当による新株予約権の発行（自己株式2,500,000株を充当）

売上高・営業利益ともに成長を継続



1

会社概要

2

事業領域

3

中期経営計画

4

株価情報と配当等

テクマトリックス

「IT 経営注目企業」及び「JPX日経中小型株指数の構成銘柄」に選定

IT 経営注目企業2019 ※IT 経営注目企業2018に続き2年連続で選定

経済産業省と東京証券取引所による「攻めのIT 経営銘柄2019」において、「IT 経営注目企業2019」に選定。攻めのIT 経営銘柄は、中長期的な企業価値の向上や競争力の強化といった視点から戦略的にIT 活用に取り組む企業を選定するものであり、銘柄に準ずる高い評価を受けた企業や注目される取り組みを行う企業を「IT 経営注目企業」として選定。



JPX日経中小型株指数の構成銘柄

東京証券取引所と日本経済新聞社が共同で算出する「JPX日経中小型株指数」の2018年度の構成銘柄に選定。「JPX日経中小型株指数」は、「投資者にとって投資魅力の高い会社」を構成銘柄とする「JPX日経インデックス400」の考え方を中小型株にも適用し、資本の効率的活用や投資者を意識した経営を行う企業が構成銘柄。

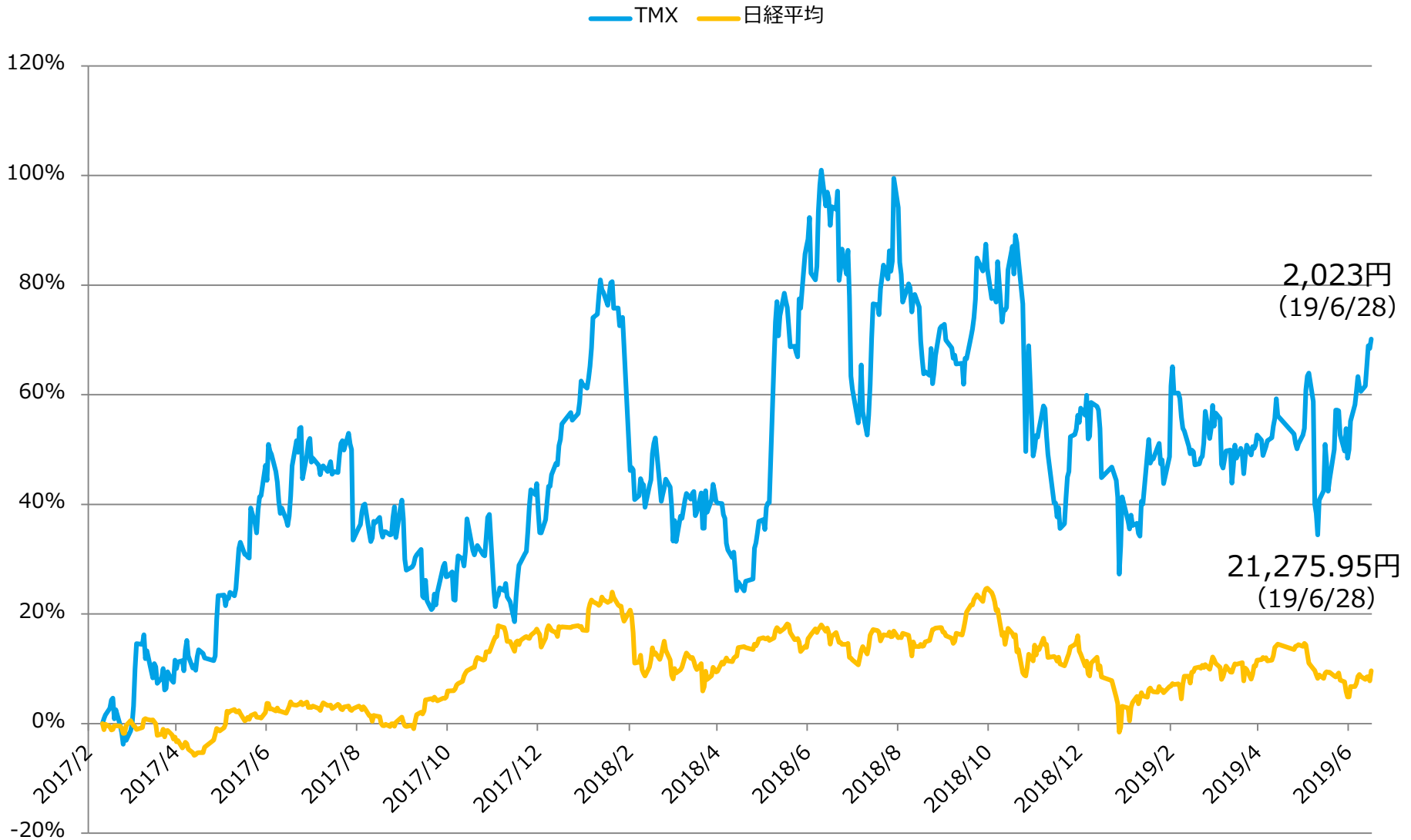
NOBORI

「第12回 ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2018」において、先進技術賞を受賞

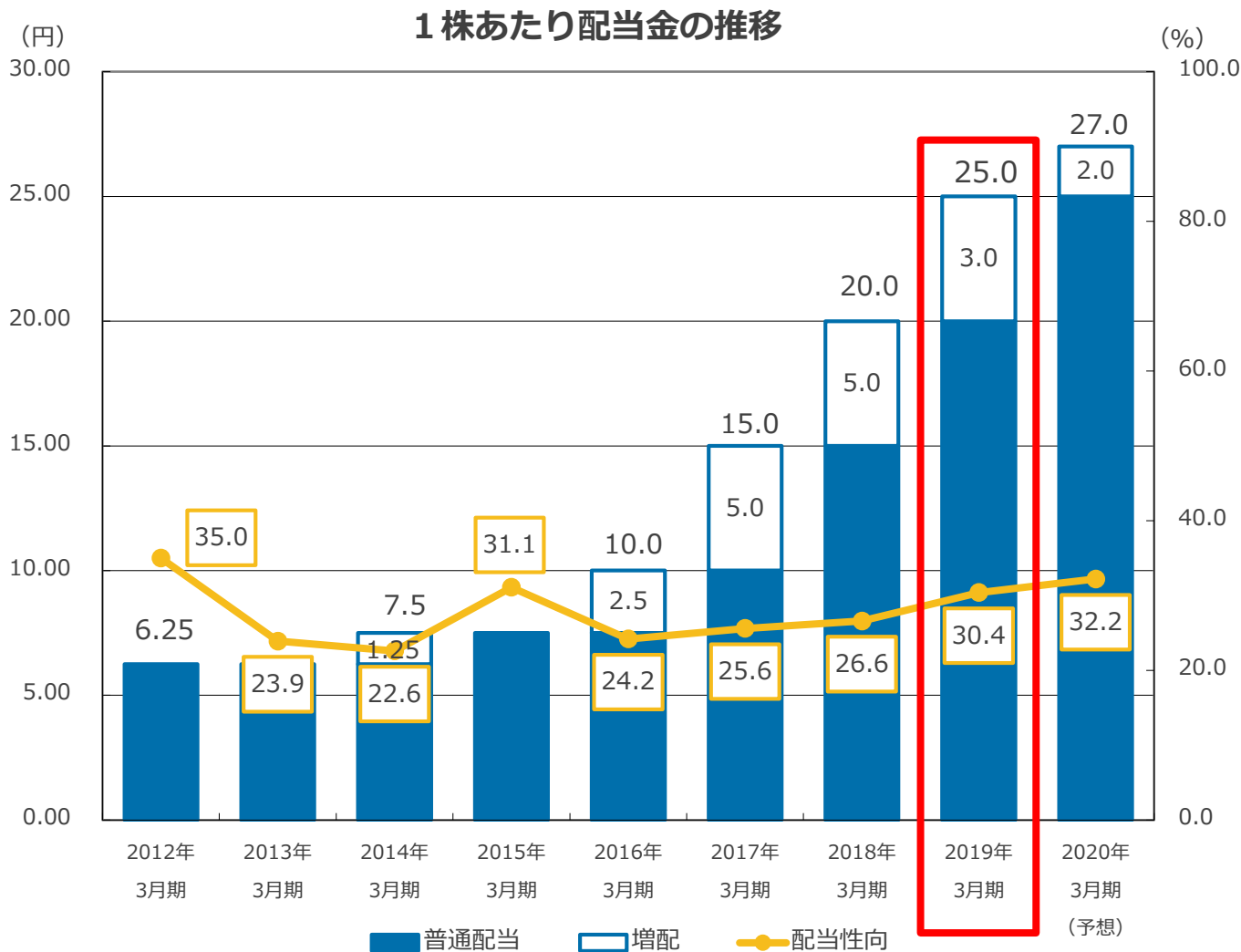
「第12回 ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2018」における先進技術賞の受賞

医療情報クラウドサービス「NOBORI」が、特定非営利活動法人ASP・SaaS・IoT クラウドコンソーシアム（略称：ASPIC）が選定する「第12回 ASPIC・IoT・AI・クラウドアワード2018」の「ASP・SaaS部門社会・業界特化系分野」において、先進技術賞を受賞。

これからますます幅広い投資家の皆さまに注目いただき、ご期待に添えるよう、企業価値の向上を目指す。



* 2017年3月1日付で株式1株につき2株の株式分割を行っております。そのため2017年2月に株式分割が行われたと仮定しております。



※2017年3月1日付で株式1株につき2株の株式分割を行っております。そのため2012年3月に株式分割が行われたと仮定して配当金を表示しております。2020年3月期の配当性向は、2020年3月期の業績予想に基づいて表示しております。

拡充しました

1,000株
以上保有

4,000円相当

の「商品」1点もしくは「寄付」

500株
以上保有

1,500円相当

の「商品」1点もしくは「寄付」



1
松坂牛
すき焼き用



2
伊藤ハム
ハム詰合せ



3
国産黒毛和牛
ステーキ用



4
長崎製法カステラ
抹茶詰合せ



5
HONMOKUJI
横浜本牧亭
ビーフカレー



6
梅里庵
茶漬・ふりかけ・
味付けのり詰合せ



7
なだ万
プリン詰合せ



8
いくら
醤油漬け



9
北海道
鮭三昧



10
かりんとう
詰合せ

<寄付>

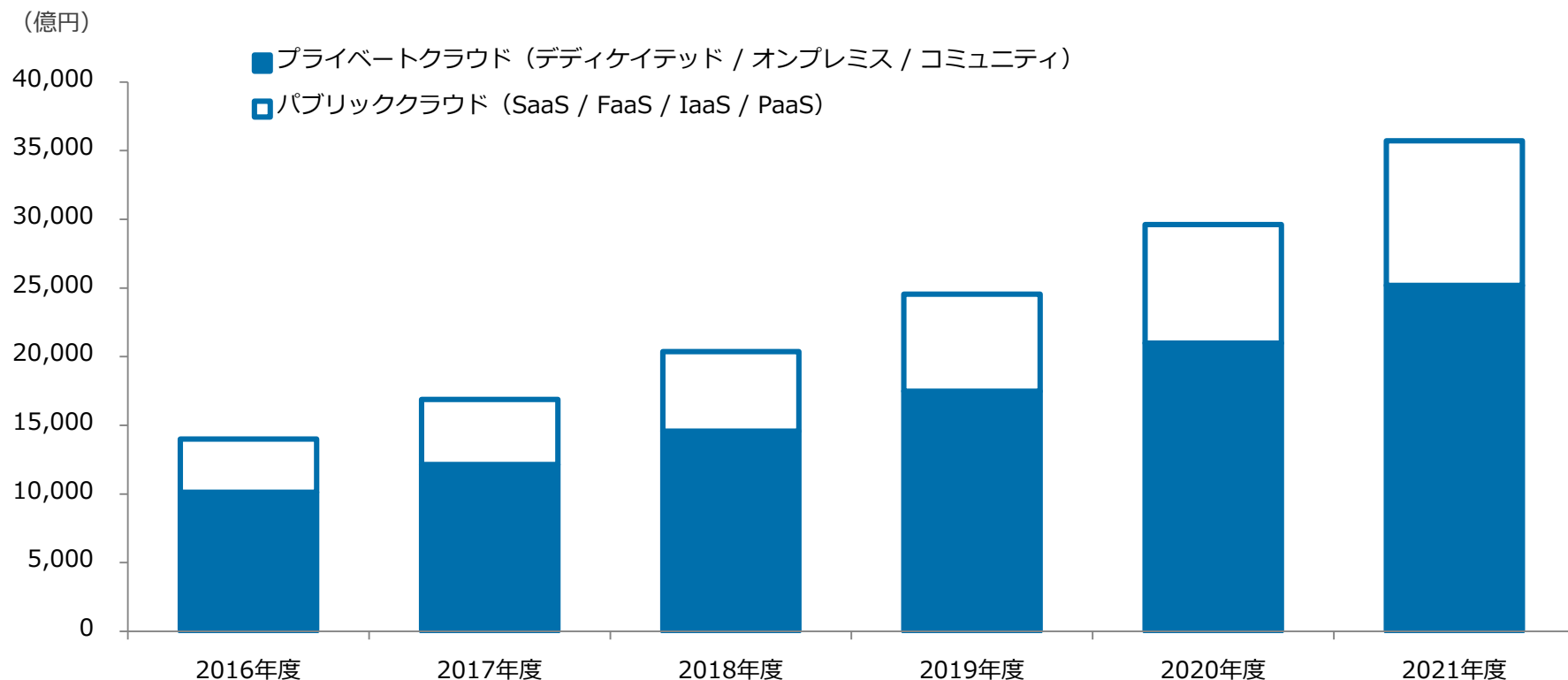
保有株式数に応じた金額を、

「公益財団法人 日本ユニセフ協会」または「一般財団法人 あしなが育英会」
へ寄付頂くことができます。

※2019年9月30日現在で、
当社株主名簿に記載または記録された、500株以上の当社株式を保有する株主様が対象となります。

(ご参考)

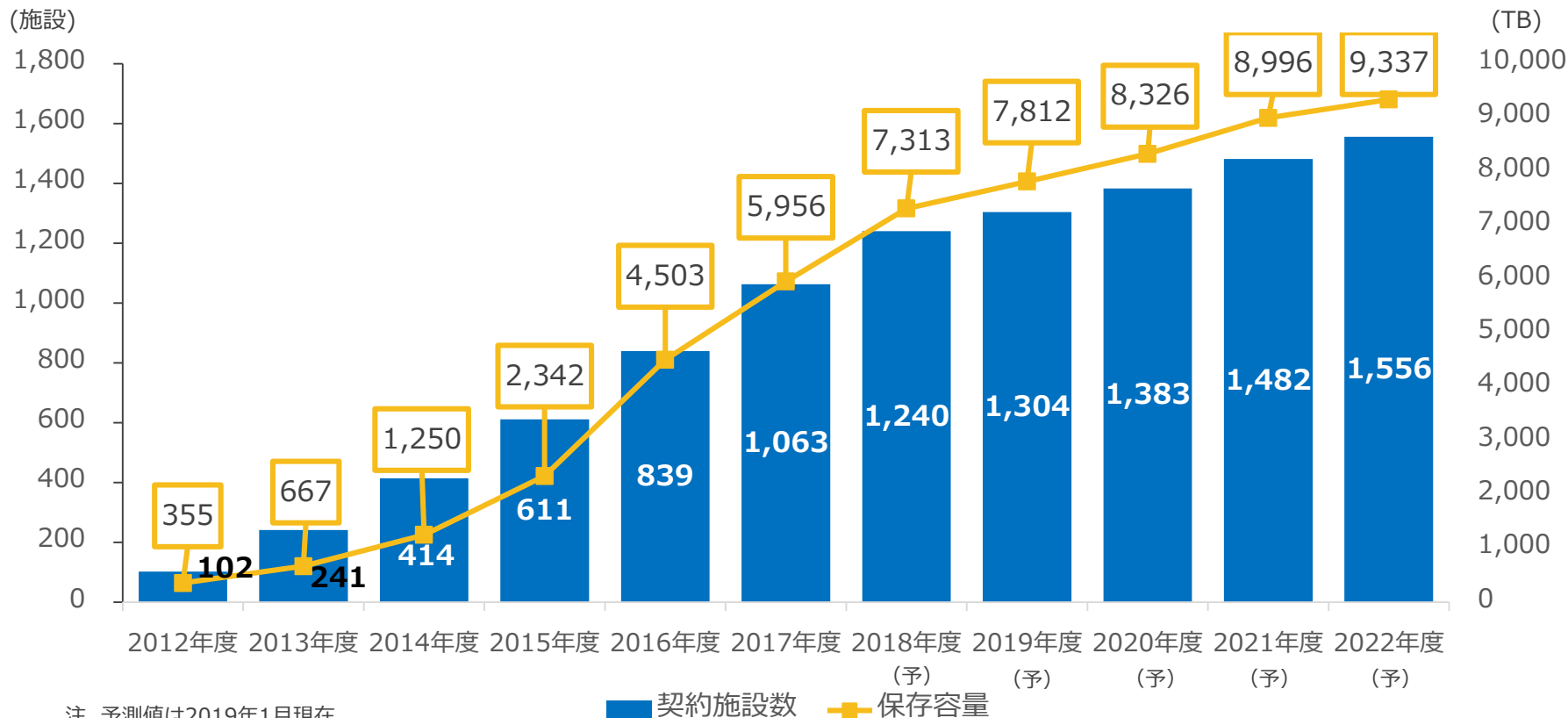
国内クラウドサービス市場規模 実績・予測



◆ 2016年度の国内クラウド市場は1兆4,003億円（前年度比38.5%増）、2021年度は3兆5,713億円規模まで拡大すると予測

* 出所：MM総研「国内クラウドサービス市場規模 実績・予測」（2017年12月27日）

クラウドPACS市場規模予測



- ◆2019年度でのクラウドの国内契約施設数（予測）は1,304。契約施設数は堅調に推移
- ◆テクマトリックス「NOBORI」の契約施設数：2018年度実績は累計約950施設

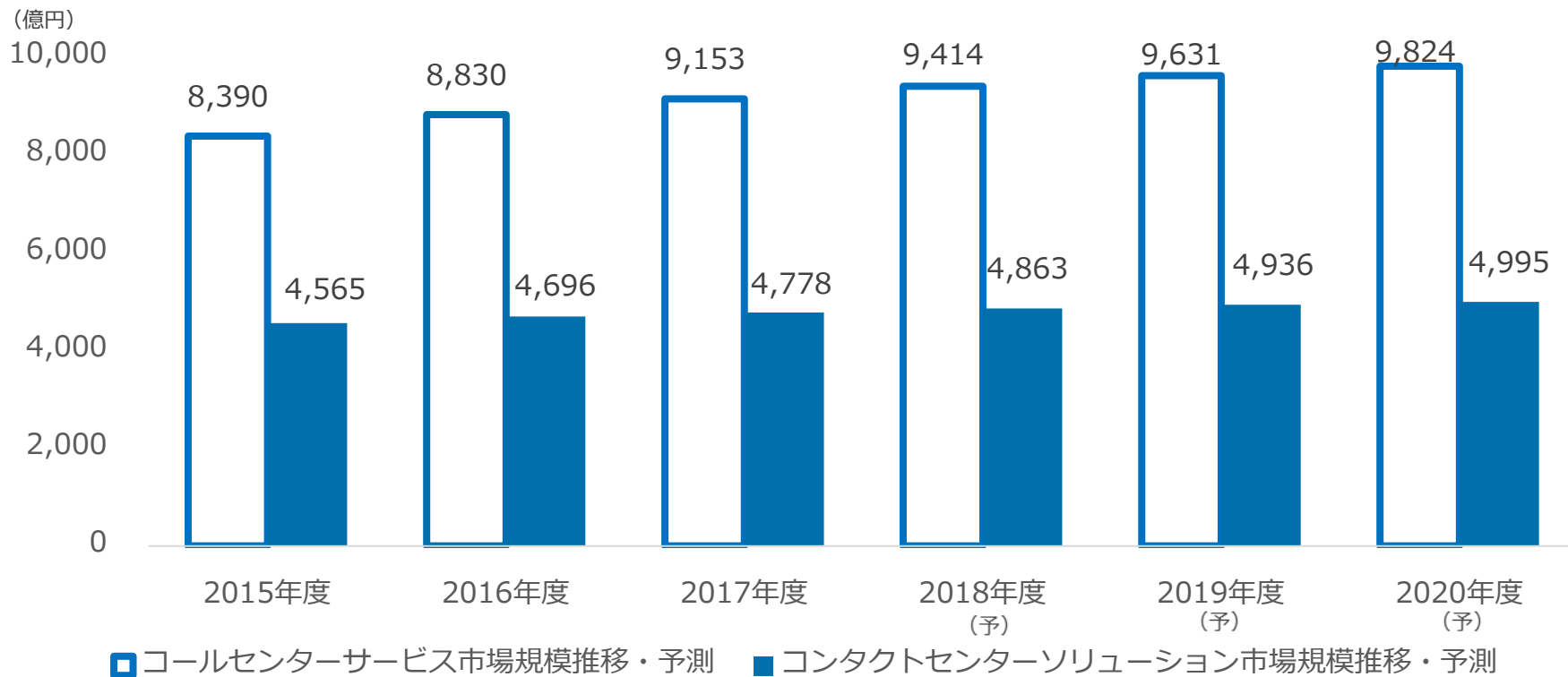
* 出所：矢野経済研究所「2018年版医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」（2019年1月）

クラウドPACSの分類

外部保存型クラウドの分類	形態	特徴	構成イメージ	NOBORI
TYPE 1	短期/長期とも院内サーバ + 外部保存（全データを院内と外部データセンターに2重保存）	院外でのデータバックアップ機能の追加。既存システムに追加のコストが発生。		-
TYPE 2	短期は院内サーバ + 長期は外部保存	比較的利用頻度の高いデータを院内保存。既存システムに追加のコストが発生。		-
TYPE 3	院内サーバ設置なし + 外部保存型（院内はキャッシュのみなど）	導入コスト + 院内サーバ不要なため、低価格で。大規模施設に加え、小規模施設で急速に普及する可能性。		

◆テクマトリックスは、TYPE 3 に当たる医療情報クラウドサービス「NOBORI」を提供

コールセンターサービス市場/コンタクトセンターソリューション市場規模予測

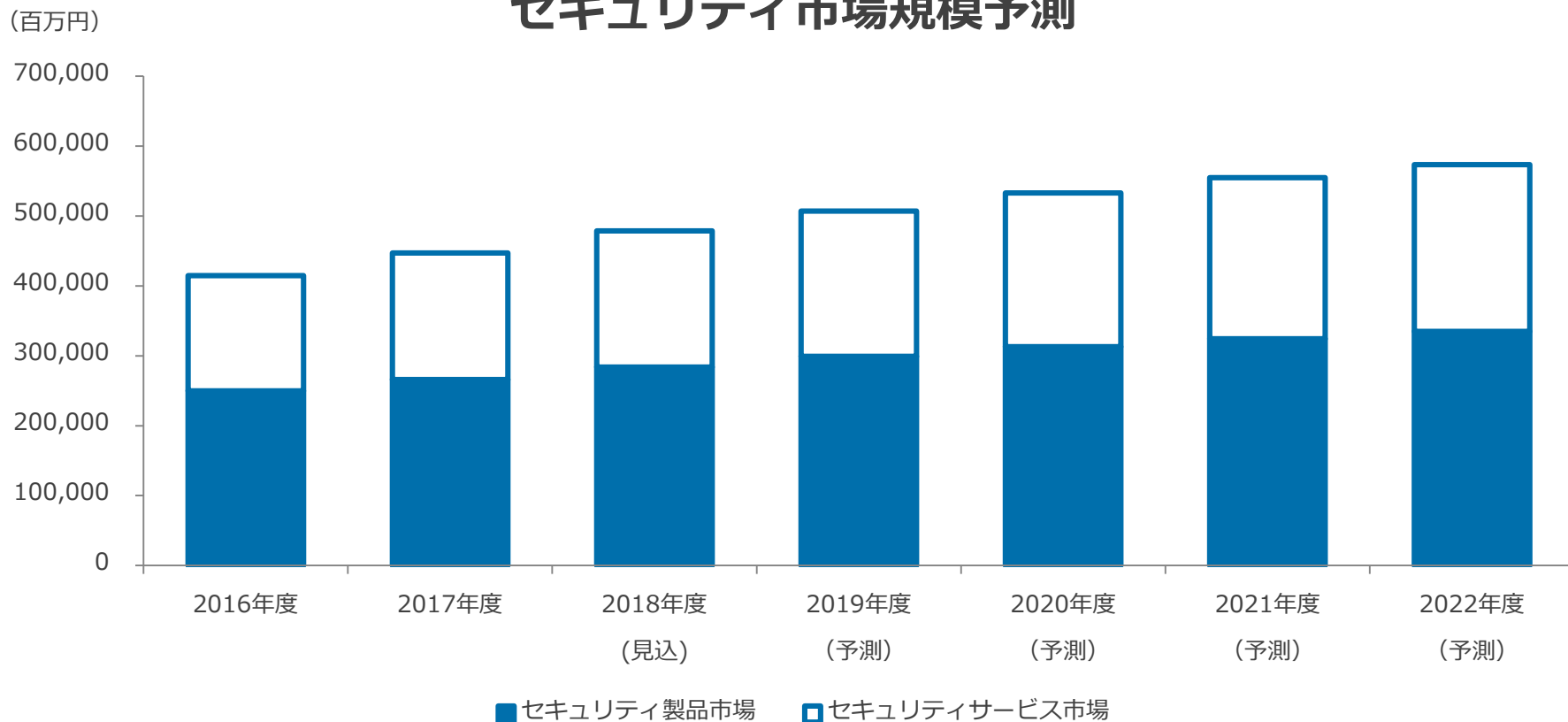


注：事業者売上ベース、予測値は2018年10月現在

- ◆ 2015年度から2020年度までのコールセンターサービス市場は年平均成長率3.2%で推移し、2020年度には9,824億円になると予測
- ◆ 2015年度から2020年度までのコンタクトセンターソリューション市場規模は年平均成長率1.8%で推移し、2020年度には4,995億円に達すると予測

* 出所：矢野経済研究所「コールセンターサービス市場/コンタクトセンターソリューション市場の調査（2018年）」

セキュリティ市場規模予測



◆国内のセキュリティサービス・製品市場は、2017年度の4,471億円から、2022年度は5,735億円に拡大の予測

◆平均成長率は5.1%の高い成長率を予測

* 出所：(株)富士キメラ総研「2018ネットワークセキュリティビジネス調査総覧（上巻）」



<本資料の取り扱いについて>

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあり得ます。

従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや確実性がありますことを、予めご了承ください。

<お問合せ先>

テクマトリックス株式会社 経営企画課 TEL:03-4405-7802 ir@techmatrix.co.jp